

学校编码: 10384

分类号_____密级_____

学号: X2011156308

UDC _____

厦门大学

硕 士 学 位 论 文

**河南平高电气高压开关产品
市场营销策略研究**

**The Marketing Strategy Study of the Voltage Switch
Products of Henan Pinggao Electric CO.,Ltd.**

董 丰 毅

指导教师姓名: 孟 林 明 副教授

专 业 名 称: 工商管理 (EMBA)

论文提交日期: 2014 年 9 月

论文答辩日期: 2014 年 月

学位授予日期: 2014 年 月

答辩委员会主席: _____

评 阅 人: _____

2014 年 9 月

厦门大学学位论文原创性声明

本人呈交的学位论文是本人在导师指导下,独立完成的研究成果。本人在论文写作中参考其他个人或集体已经发表的研究成果,均在文中以适当方式明确标明,并符合法律规范和《厦门大学研究生学术活动规范(试行)》。

另外,该学位论文为()课题(组)的研究成果,获得()课题(组)经费或实验室的资助,在()实验室完成。(请在以上括号内填写课题或课题组负责人或实验室名称,未有此项声明内容的,可以不作特别声明。)

声明人(签名):

年 月 日

厦门大学学位论文著作权使用声明

本人同意厦门大学根据《中华人民共和国学位条例暂行实施办法》等规定保留和使用此学位论文，并向主管部门或其指定机构送交学位论文（包括纸质版和电子版），允许学位论文进入厦门大学图书馆及其数据库被查阅、借阅。本人同意厦门大学将学位论文加入全国博士、硕士学位论文共建单位数据库进行检索，将学位论文的标题和摘要汇编出版，采用影印、缩印或者其它方式合理复制学位论文。

本学位论文属于：

（ ） 1.经厦门大学保密委员会审查核定的保密学位论文，
于 年 月 日解密，解密后适用上述授权。

（ ） 2.不保密，适用上述授权。

（请在以上相应括号内打“√”或填上相应内容。保密学位论文应是已经厦门大学保密委员会审定过的学位论文，未经厦门大学保密委员会审定的学位论文均为公开学位论文。此声明栏不填写的，默认为公开学位论文，均适用上述授权。）

声明人（签名）：

年 月 日

摘 要

随着当前我国智能电网建设工程的全面展开及工程进度加快,高压开关产业在特高压发展中迎来市场机遇。平高电气作为国内生产高压开关的三大企业之一,生产技术、研发水平和产品质量在行业内都处于领先水平。如果想在高压开关行业中一直处于领先优势甚至以后在国外市场占有一席之地,平高电气必须分析自己目前的营销策略,并且不断改善公司高压开关产品的营销策略,促进产品多元化、高端化,提高产品的生产技术和质量水平。在分析平高电气高压开关产品的营销之前,本文首先介绍了高压开关行业的现状和未来的发展前景,还有平高电气公司的一些基本情况,包括平高电气的经营状况和面临的一些问题,然后对平高电气所面临的市场环境进行了 PEST 分析和 SWOT 分析,总体来说这些环境有利于平高电气进一步发展,但存在一些风险和威胁因素,这是平高电气需要重点应对的问题。接着再对平高电气高压开关产品的目标市场的营销战略进行研究,市场细分、目标市场、以及市场定位完成以后,就从产品策略、价格策略、渠道策略、促销策略这四个方面入手,结合一些事实和数据,提出平高电气在扩大高压开关产品市场份额、不断提高公司利润的措施。

关键词: 平高电气; 高压开关产品; 营销策略

Abstract

With the full development and the fast-speed progress of current China's smart grid construction projects , high voltage switch industry welcomes new market opportunities in the development of the Ultra-high voltage. Henan Pinggao Electric CO.,Ltd. is one of the three major domestic enterprises producing high voltage switch products. The production technology and product quality of this company is in the leading level in the high voltage switch industry. But to keep the leading advantages and even occupy a space in foreign markets, Henan Pinggao Electric CO.,Ltd. must continually improve the marketing strategy of the high-voltage switch products for achieving the level of the the leading edge of foreign companies. Before analyzing the marketing strategy of the high voltage switch products of Henan Pinggao Electric CO.,Ltd., this paper firstly introduces the present situation and the development prospect of the high voltage industry, and some basic situation of this company. The basic situation includes the operating conditions and some facing problems of Henan Pinggao Electric CO.,Ltd.. And next this paper analyses the market environment of this company in PEST and SWOT analysis. Generally speaking, the market environment is beneficial to the development of this company. However, there still exists some risk and threat factors, which are the key problems this company must solved. Then it studies the marketing strategy of the target market. At last, combining with some data and fact, it starting from the product, price, channel, promotion of these four aspects gives some advice to expand market share of the high voltage switch products and increase profits of Henan Pinggao Electric CO.,Ltd..

Keywords: Henan Pinggao Electric CO.,Ltd.; the high voltage switch products; the marketing strategy

目 录

第一章 绪论	1
第一节 研究背景与意义	1
第二节 研究内容与方法	2
第三节 营销相关理论综述	3
一、宏观环境 PEST 分析	3
二、波特五力分析模型	4
三、SWOT 分析	5
四、目标市场定位	5
五、营销组合	6
第二章 高压开关行业现状及发展趋势	8
第一节 高压开关行业现状分析	8
一、高压开关行业市场容量巨大	8
二、高压开关行业出现供过于求现象	8
三、高压开关产品种类多样	9
四、高压开关行业总体处于低价位竞争	9
五、高压开关设备的智能化趋势在不断加强	10
六、行业生产技术较国外低	10
第二节 高压开关行业未来发展趋势	10
一、高压开关市场前景广阔	10
二、技术趋势主要是环保、智能	11
第三章 平高电气公司的概况	12
第一节 平高电气简介	12
第二节 公司经营现状	12
一、2013 年公司主要工作完成情况	12
二、2014 上半年公司的主要财务情况	13
第三节 平高电气目前存在的主要问题	14

一、产品种类不完善.....	14
二、价格分析准确性有待提高.....	15
三、销售队伍有待完善.....	15
四、资金回收率较低.....	15
五、部门之间缺少沟通.....	16
第四章 平高电气公司高压开关产品的市场环境分析.....	17
第一节 宏观环境分析	17
一、政治法律环境.....	17
二、宏观经济环境.....	17
三、社会文化环境.....	18
四、技术环境.....	19
第二节 主要竞争对手分析	19
一、东北电气.....	20
二、西开电气.....	21
第三节 平高电气 SWOT 分析	22
一、公司面临的优势和劣势.....	22
二、公司面临的机会和威胁.....	24
第五章 平高电气公司目标市场营销战略	26
第一节 平高电气公司高压开关产品的市场细分	26
第二节 平高电气公司高压开关产品的目标市场	27
一、南网华东区市场.....	28
二、西北华中区市场.....	29
三、东北华北区市场.....	30
第三节 平高电气公司高压开关产品的市场定位	31
一、南网华东区市场定位.....	31
二、西北华中区市场定位.....	33
三、东北华北区市场定位.....	35
第六章 平高电气高压开关产品市场营销对策.....	36
第一节 产品策略	36

一、加大技术研发力度.....	38
二、与学校、研究院合作.....	38
三、提升服务质量和水平.....	38
第二节 价格策略	39
第三节 渠道策略	41
第四节 促销策略	43
第七章 结论	45
参考文献	47

第一章 绪论

第一节 研究背景与意义

随着全球经济的复苏，我国国民经济保持稳中有进、稳中向好的发展态势，电力行业总体运行平稳，我国用电量平稳上升，据国家能源局数据显示，2014年上半年全国全社会用电量累计 26276 亿千瓦时，同比增长 5.3%，已经连续 3 年保持这个速度平稳增长。其中第一产业用电量最低，为 435 亿千瓦时，而且呈下降趋势，同比下降 4.6%，第二产业用电量高，为 19325 亿千瓦时，仍然保持着连年增长，比去年增长 5.1%^①。从数据中可以看到，我国用电主要集中在第二产业，所占比重几乎达 3/4。而且在第二产业用电中，主要是高能耗用电，但是在国家政策调控下，高能耗产业用电被控制，增速逐渐放缓。

近年来，我国电力行业投资规模继续扩大，从而来维持经济的各个领域对电力能源的需求，国内电力供需平衡。但是在规模扩大的同时，不能忽视电力系统的安全，高压开关是保证安全的必需设备，这就必须对高压开关的可靠性进行高要求，这样才能保证电力系统的安全运行。而且随着智能电网的提出和规划，将直接推动电力设备产业升级，加快我国高压开关行业发展的进程。随着我国电力行业的发展，这就会在一定程度上促进对高压开关的需求和发展，因此我国高压开关行业面临着广阔的发展前景。

高压开关产品的作用主要就是控制、通断和保护电力系统。高压开关行业在整个电力行业中起着举足轻重的作用，它在输变电设备制造业中也是非常必要的一部分。“十二五”规划对我国的经济结构和经济增长方式都进行了转变，在电力行业方面，绿色发电显得尤为重要而且所占比重也在不断提高，风能等绿色电能非常的不稳定，在输电设备上与其它发电要求就不同，而且对这种输电设备的质量和可靠性要求极高，因此对高压开关产品的质量和可靠性就有非常严格的要求。但随着高压开关制造技术的提高，生产产品的技术差距在渐渐缩小，高压开

^① 数据来源：上半年全国社会用电量低速增长 [EB/01].

<http://www.ocn.com.cn/free/201407/yongdianliang105171204.shtml>.2014-07-17.

关产品同质化的现象日益明显,而且最近几年生产高压电开关品的企业也越来越来,高压开关行业的竞争愈加激烈,产品同质化的现象也越来越普遍^[1]。以前在生产高压开关产品时,很多企业走的是跟随路线,他们在技术方面没有多大创新,一味的认为增加投资和提高生产能力就能占据市场,增加生产设备就能满足市场需求。但是现在高压开关行业的中低端产品居多,国内企业的技术水平与国外差距大,而且这种高端技术都被国外企业垄断,国内企业很难在产品技术上创新,所以导致以前企业的跟随式的路线走到瓶颈,高压开关企业必须要考虑未来要如何创新,如何让企业继续走下去^[2]。当前我国高压开关行业面临发展困境,我国高压开关行业走到了行业发展的十字路口,跟随式的发展难以长久维系。所以要想在高压开关行业中出类拔萃,产品的市场营销就显得至关重要,因此提高企业在高压开关市场的营销策略有利于企业在竞争中取胜。

河南平高电气股份有限公司(以下简称“平高电气”)是我国研发、制造高压开关的重要企业,平高电气非常注重研发和创新,平高电气目前已经是生产高压开关的三大企业之一,凭借现有的技术和未来的不断发展,平高电气的发展前景广阔,甚至有望在亚洲市场上成为最大的高压开关制造企业。虽然平高电气生产高压开关的技术比较成熟而且在国内处于领先水平,但是面对一些后起之秀以及同技术水平公司的不断发展,在高压开关这个行业中,平高电气仍然面临着非常激烈且残酷的竞争。所以,平高电气公司除了不断提高公司本身的生产能力和制造水平之外,在提高高压开关产品的市场营销方面,平高电气也应该加以考虑,这是显著提高公司竞争力的一个关键因素。因此,研究高压开关行业的现状建立适应市场发展的高压开关产品营销策略,对平高电气公司来说非常重要。

第二节 研究内容与方法

本文的主要目的是要研究如何提高平高电气公司高压开关产品的市场营销策略。在提出具体的营销策略之前,本文重点描述了高压开关行业和平高电气公司的实际情况、平高电气公司高压开关产品所处的市场环境,然后结合对平高电气高压开关产品的市场细分、目标市场、市场定位的分析,制定出提高平高电气公司的高压开关的市场营销策略。本文主要的内容框架为:

第一章是本文的绪论,主要阐述了本文选题的背景和意义、研究的内容和方

法以及营销相关的理论综述。

第二章是分析高压开关行业的现状和发展前景，高压开关行业的现状主要是市场容量过大；出现产能过剩的现象；高压开关产品的种类繁多；行业总体处于低价竞争的状态；高压开关设备的智能化趋势在不断加强；行业的技术水平较国外低。高压开关行业的发展前景广阔，未来的高压开关产品多是智能、环保类型。

第三章是对平高电气公司的一个概括。首先对公司进行了一个简单介绍，然后分析了平高电气的经营现状，分别描述了平高电气 2013 年主要工作的完成情况和 2014 年上半年公司财务状况，这些现状表明公司目前经营现状良好，但还有很大的发展空间，最后针对平高电气目前面临的问题提出了对策建议。

第四章是对平高电气公司高压开关行业的环境进行分析，主要包括宏观环境分析、平高电气公司的 SWOT 分析和同行业竞争对手的分析。

第五章是平高电气目标市场营销策略分析，分别从市场细分、目标市场、市场定位方面进行分析，总体就是把平高电气高压开关产品所面临的整个市场分为了南网华东区、西北华中区和东北华北区，围绕这个区域划分进行分析。

第六章是平高电气高压开关产品的市场营销策略分析，针对平高电气目前面临的问题分别介绍了平高电气的产品策略、价格策略、渠道策略和促销策略，这些策略有利于平高电气公司进一步扩大自己的高压开关市场，提高市场份额和竞争优势，增加公司盈利。

第七章是结论，主要总结本文主要内容及文章的不足之处。

第三节 营销相关理论综述

一、宏观环境 PEST 分析

宏观营销环境是企业不可控因素，包括政治和法律（Politics），经济（Economy），社会（Society，包括人口、文化和自然因素），技术（Technology）等环境要素。企业必须密切注视宏观营销环境的变化趋势，采用可控手段做出适当的反应^[3]。

（一）政治和法律环境要素

政治通常对企业监管、消费能力以及其他与企业有关的活动产生十分重大的影响，一般涵盖了一个国家或地区的政治制度、体制、方针政策、法律法规等方

面。这些因素常常制约、影响着企业的经营行为，尤其影响企业较长期的投资行为^[4]。

（二）经济要素

是指国民经济发展的总概况，国际和国内经济形式及经济发展趋势，企业所面临的产业环境和竞争环境等。市场营销人员需要从短期与长期两个方面来看待一个国家的经济与贸易，特别是在进行国际营销的时候。

（三）社会要素

一定时期整个社会发展的一般状况。主要包括社会道德风尚，文化传统，人口变动趋势，文化教育，价值观念，社会结构等。各国的社会与文化对于企业的影响不尽相同。

（四）科技要素

是指目前社会技术总水平及变化趋势，技术变迁，技术突破对企业影响，以及技术对政治、经济社会环境之间的相互作用的表现等（具有变化快，变化大，影响面大等特点）。科技不仅是全球化的驱动力，也是企业的竞争优势所在。

二、波特五力分析模型

五力模型是为判断一个行业的相对吸引力而构建的，将大量不同的因素汇集在一个简便的模型中，以此分析一个行业的基本竞争态势。五力模型确定了竞争的五种主要来源，即买方能力、卖方能力、替代产品或服务的威胁、新进入行业者的威胁和现有竞争者的竞争，如图 1-1 所示：

Degree papers are in the "[Xiamen University Electronic Theses and Dissertations Database](#)". Full texts are available in the following ways:

1. If your library is a CALIS member libraries, please log on <http://etd.calis.edu.cn/> and submit requests online, or consult the interlibrary loan department in your library.
2. For users of non-CALIS member libraries, please mail to etd@xmu.edu.cn for delivery details.

厦门大学博硕士论文摘要库